PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación:** Técnico en operaciones comerciales en Retail.
- **Código del programa de formación:** 632223.
- **Nombre del proyecto:** Desarrollo de acciones operativas y comerciales en el sector Retail.
- **Fase del proyecto:** Planeación.
- **Actividad de proyecto:** Desarrollar propuesta de buenas prácticas operativas y comerciales de acuerdo con requerimientos del punto de venta. ● **Competencias:**

  Técnicas:
  - 260101062 - Surtir productos según plan y técnicas de merchandising.

  Claves:
  - 220201501 - Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social.

  - 240202501 - Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.

  Trasversales:
  - 230101507 - Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales.

- **Resultados de aprendizaje a alcanzar:**

  Técnicos:
  - 260101062-03 - Exhibir mercancía teniendo en cuenta los formatos comerciales.
  - 260101062-04 - Impulsar productos en el punto de venta a partir del plan promocional.

  Claves:
  - 220201501-01 - Aplicar fundamentos de la física en la resolución de problemas de acuerdo con los requerimientos del contexto productivo.
  - 220201501-02 - Interpretar los cambios que se presentan en los cuerpos según los principios y leyes físicas.
  - 220201501-03 - Organizar proceso productivo de forma ordenada y sistemática según los cambios físicos que ocurren en el contexto.
  - 220201501-04 - Proponer acciones de mejora en su contexto de acuerdo con principios físicos.

  - 240202501-02 - Describir a nivel básico, de forma oral y escrita en inglés personas, situaciones y lugares de acuerdo con sus costumbres y experiencias de vida.

  Trasversales:
  - 230101507-01 - Desarrollar habilidades psicomotrices en el contexto productivo y social.

- 230101507-02 - Practicar hábitos saludables mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene.
- 230101507-03 - Ejecutar actividades de acondicionamiento físico orientadas hacia el mejoramiento de la condición física en los contextos productivo y social.
- 230101507-04 - Implementar un plan de ergonomía y pausas activas según las características de la función productiva.

- **Duración de la guía:** 384 horas.
  Técnicas: 240 horas.
  Claves: 96.
  Trasversales: 48.

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, el SENA extiende una cordial bienvenida a este proceso de formación, en el cual se integrarán temas relacionados con el surtido, su estructura, el diseño, el planograma, la rotación de las categorías, el material publicitario en el punto de venta y los eventos promocionales, teniendo en cuenta los formatos comerciales y el plan de *merchandising* de la empresa; de tal manera que la exhibición de los productos en el punto de venta sea el más impactante para el cliente.

Además de lo anterior, se trabajará para el fortalecimiento de competencias biofísicas, lo cual tiene como finalidad el mejoramiento de la calidad de vida, mediante la adopción de un estilo de vida saludable y el logro de las condiciones físicas requeridas en el desempeño laboral. Este logro supone el desarrollo de la psicomotricidad propia del área de trabajo, el manejo adecuado de la postura corporal en los ámbitos de espacio-tiempo, la prevención de enfermedades profesionales y accidentes de trabajo. De igual forma, se trabajará en la aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social, donde se reconozca que el estudio de las ciencias naturales permite situarse frente a los fenómenos físicos y asumir retos que ayudan a mejorar el desarrollo de la humanidad con nuevas tecnologías que generen el fortalecimiento de las capacidades de producción de Colombia. Se finalizará con la competencia de inglés que busca generar habilidades contemporáneas para un mayor impacto en el mundo laboral y social donde se plantean actividades generales y específicas para el desarrollo de la competencia, teniendo en cuenta el aprendizaje articulado de las 4 habilidades de la lengua (leer, escribir, hablar y escuchar) alineado al MCERL (Marco Común Europeo de Referencia para Lenguas) como estándar del nivel de conocimiento de lengua y categorización de los conocimientos en niveles de competencia en un idioma.

Permanece atento, y ¡APROVECHA ESTA OPORTUNIDAD DE APRENDIZAJE!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En este apartado se describirán las actividades de aprendizaje para cada una de las competencias que plantea la fase de planeación del proyecto formativo: Desarrollo de acciones operativas y comerciales en el sector Retail.

De este programa de formación, en cada una de las actividades se detallan las evidencias cuya entrega se realizará durante diez (10) semanas.

En la siguiente tabla se observan la entrega de evidencias por semana según las actividades de aprendizaje asociadas a ésta, por cada competencia:

Competencia	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10
	Evidencias									
260101062. Surtir productos según plan y técnicas de merchandising.	Evidencia conocimiento. Planograma de exhibición. GA2-260101062-AA1-EV01.		Evidencia de producto. Bitácora de rotación de las categorías. GA2-260101062-AA1-EV02.		Evidencia de producto. Visita a punto de venta para promoción de productos. GA2-260101062-AA2-EV01.		Evidencia de producto. Pieza publicitaria de producto. GA2-260101062-AA2-EV02		Evidencia conocimiento. Propuesta de evento promocional. GA2-260101062-AA2-EV03.	
Horas por semana	**26**	**26**	**26**	**26**	**26**	**26**	**16**	**16**	**26**	**26**
220201501. Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social.	Evidencia de conocimiento. Cuestionario GA2-220201501-AA1-EV01.	Evidencia de producto. Video expositivo sobre experimento de aplicación GA2-220201501-AA2-EV01.	Evidencia de producto. Informe de laboratorio. GA2-220201501-AA3-EV01.	Evidencia de producto: Video expositivo sobre experimento de aplicación. GA2-220201501-AA4-EV01 Evidencia de producto. Bitácora de procesos desarrollados en la competencia. GA2-220201501-AA4-EV02.						
Horas por semana	**12**	**12**	**12**	**12**						
230101507. Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales.							Evidencia de desempeño. Foro temático - Identificar y establecer las técnicas de coordinación motriz. GA2-230101507-AA1-EV01.	Evidencia de producto. Infografía – Estilos de vida saludable. GA2-230101507-AA2-EV01	Evidencia de producto. Ficha antropométrica de valoración de la condición física. GA2-230101507-AA3-EV1.	Evidencia de producto. Folleto de lesiones más comunes en el trabajo o vida cotidiana, y la importancia de las pausas activas. GA2-230101507-AA4-EV1.
Horas por semana							**12**	**12**	**12**	**12**

240202501. Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.					Evidencia de conocimiento. Cuestionario. GA2-240202501-AA1-V01.	Evidencia de desempeño. Vídeo entrevista virtual. GA2-240202501-AA1-V02.	Evidencia de producto. Crónica. GA2-240202501-AA2-EV01.			
Horas por semana					**12**	**12**	**12**	**12**		
Total horas	**38**	**38**	**38**	**38**	**38**	**38**	**40**	**40**	**38**	**38**

El proceso de formación se centrará en el aprendizaje basado en problemas y posibilitará la realización de diagramas de flujo los cuales permitirán establecer consideraciones como el emplazamiento, la extensión de la categoría, el lugar de cada producto, su disposición en góndola, la señalización y la publicidad en el lugar de venta. Al igual que tener completamente claro qué se debe lograr y qué se debe evitar a la hora de realizar un diseño de un planograma, de tal manera que se logre una gestión eficaz del espacio donde se exhibirán los productos.

3.1. Actividades de aprendizaje de la competencia: Surtir productos según plan y técnicas de merchandising (260101062)

La competencia se centra en surtir los productos según el plan y técnicas de *merchandising* y posibilita alistar los productos requeridos teniendo en cuenta los requerimientos del formato comercial Retail, para lo cual se trabajará diferentes evidencias de aprendizaje que permite una trazabilidad que inicie en el procedimiento para realizar un inventario, su aplicación, la constitución del recibimiento de mercancías, la categorización de productos y su posible sustitución en un punto de venta.

3.1.1. Actividad de aprendizaje GA2-260101062-AA1: Reconocer los tipos de exhibición y los materiales publicitarios a partir de la estrategia comercial del punto de venta y de los requerimientos del formato comercial Retail

En esta actividad se estudiarán los conceptos básicos para hacer la gestión en el surtido de los productos en el lugar de ventas, teniendo en cuenta la clasificación del surtido, la determinación de sus dimensiones y, muy importante, el diseño del planograma; de tal forma que los productos puedan ser exhibidos generando un alto impacto en el consumidor.

Duración: 96 horas.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: "Exhibición y vitrinismo en el formato comercial".

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia GA2-260101062-AA1-EV01: Planograma de exhibición**

Para esta evidencia, el aprendiz deberá diseñar un planograma para la exhibición de una familia o categoría de productos en un retail.

La categoría seleccionada puede pertenecer a una de las siguientes: Snacks, Lácteos, Panadería, Aseo personal, Aseo del hogar, Mascotas, Fruver, Cuidado facial, Confitería, Entre otros. **(No se permite la categoría de bebidas carbonatadas)**.

Estructura de entrega

1. **Portada**
2. **Introducción:** Realice una breve descripción de la categoría seleccionada y explique la importancia de los planogramas en la organización de productos dentro de un establecimiento comercial.
3. **Definición de la estructura de los productos referenciados:** Organizar los productos seleccionados en niveles jerárquicos, desde la categoría general hasta las referencias específicas.

Ejemplo para bebidas carbonatadas:

Categoría	Línea	Marca	Presentación	Referencia
Bebidas Carbonatadas	Gaseosas regulares	Coca-Cola	600 ml	Coca-Cola Original 600 ml
			1,5 L	Coca-Cola Original 1,5 L
		Pepsi	1,5 L	Pepsi Original 1,5 L
	Gaseosas sin azúcar	Coca-Cola	600 ml	Coca-Cola Sin Azúcar 600 ml
			1,5 L	Coca-Cola Sin Azúcar 1,5 L
		Pepsi	1,5 L	Pepsi Black 1,5 L

Categoría: agrupa todos los productos (Bebidas Carbonatadas).
Línea: divide la categoría en Gaseosas regulares y Gaseosas sin azúcar.
Marca: identifica el fabricante o marca comercial (Coca-Cola y Pepsi).
Presentación: indica el tamaño o formato del envase (600 ml y 1,5 L).
Referencia: es el producto específico que se exhibirá en el planograma.

4. **Análisis de las dimensiones del surtido de los productos referenciados**
   - **4.1 Profundidad de cada marca:** Describa cuántas versiones, sabores o tamaños presentará en su planograma

   Ejemplo anterior: Profundidad de Coca-Cola: 4 referencias y Profundidad de Pepsi: 2 referencias
   - **4.2 Consistencia de la marca:** Explique cómo agrupará los productos dentro de la exhibición para mantener orden y facilitar la compra.
5. **Determinación de las dimensiones del surtido de los productos**

Analice los factores que influyen en la cantidad de productos que incluirá dentro de su planograma.

- **5.1 Tamaño de la tienda:** Indique si la tienda para la que elaboró su planograma es pequeña, mediana o grande y explique cómo esto influyó en la cantidad de referencias disponibles.
- **5.2 Rentabilidad:** Explique cuáles productos considera que generan mayores ventas (mayor rotación) o ganancias y por qué merecen mayor espacio en la exhibición.

5.3 **Naturaleza de los productos:** Describa las características físicas de los productos (tamaño, peso, fragilidad, necesidad de refrigeración, tipo de almacenamiento).

5.4 **Modo de presentación de los productos:** Explique cómo organizará visualmente los productos (Por marcas, por tamaños, por sabores, en bloques…)

5.5 **Comportamiento de la clientela:** Explique su elección de referencias en función de la clientela (clientes de consumo individual, familiar, sensibles al precio, fieles a una maraca…).

6. **Análisis de la demanda y de los productos de atracción:** Esto consiste en identificar que productos se venden más, cuales son más populares, cuales tienen mayor rotación y en un texto explicar en dónde los van a ubicar y cuanto espacio les van a asignar.
7. **Conclusión sobre las dimensiones del surtido seleccionado:** Acorde a todo lo anterior explique cómo organizará los productos, ¿Cuáles referencias tendrán más unidades, cuales estarán en zonas calientes ((áreas de mayor visibilidad, generalmente a la altura de los ojos y las manos) y cuales en zonas frías (áreas de menor visibilidad, como los niveles superiores e inferiores)
8. **Diseño del planograma de exhibición:** Diseñe el planograma de exhibición de los productos seleccionados utilizando un software de su preferencia o mediante un dibujo realizado a mano. El diseño debe elaborarse a escala e incluir las dimensiones reales tanto de la estantería como de los productos exhibidos.

Para el desarrollo de este punto deberá:

- Definir las dimensiones de la estantería o góndola (alto, ancho y profundidad).
- Indicar las dimensiones de cada referencia seleccionada (alto, ancho y profundidad del producto).
- Determinar la cantidad de niveles o entrepaños de la exhibición y su altura.
- Calcular y especificar cuántas unidades de cada referencia ubicará en cada nivel de acuerdo con las dimensiones disponibles y su propuesta
- Presentar las medidas utilizadas para la elaboración del planograma.
- Evidenciar una escala uniforme durante todo el diseño.
- Evidenciar una propuesta acorde a su análisis.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** documento con el diseño del planograma. ○ **Formato:** PDF. ○ **Extensión:** máximo 10 páginas.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Planograma de exhibición. GA2-260101062-AA1-EV01.

- **Evidencia GA2-260101062-AA1-EV02: Bitácora de rotación de las categorías**

Para esta evidencia se debe desarrollar una bitácora donde pueda anotar y registrar los datos de interés acerca del tema de la rotación de los productos que conforman una categoría específica, de tal forma que permita organizar de una forma sencilla y práctica el sitio en el que se exhibirá la mercancía en el punto de ventas. La idea, entonces, es ordenar las diferentes categorías que constituyen el surtido de los productos para el aseo personal en un supermercado, con el objetivo de incrementar sus ventas de acuerdo con las diferentes características que estos tienen. Para el desarrollo de esta evidencia, debe presentar el trabajo de la siguiente forma:

- Seleccionar una marca de productos para el aseo personal.
- Analizar las referencias de la marca y trabajando con la lista de los productos seleccionados.

- Clasificar cada uno de estos productos en artículos con rotación A, artículos con rotación B, artículos con rotación C o artículos de baja rotación – alta implicación, según el aprendiz crea conveniente.

Una vez realizado el análisis y detallada la clasificación de cada producto de la marca seleccionada, se debe desarrollar la bitácora donde pueda dejar el proceso realizado durante el análisis y el trabajo, de la siguiente manera:

1. Portada.
2. Tabla de contenido.
3. Procedimientos o espacio de trabajo:
   Analizar cada uno de los productos de marca elegidos para la evidencia. En cada punto de este numeral poner las fechas de su realización y el análisis respectivo, incluyendo fotografías. Para el análisis se debe tener en cuenta para cada producto: sus características, profundidad, precio, segmentación y su imagen.
   Detallar la clasificación realizada en cada producto. En cada punto de este numeral poner las fechas en que se hicieron las diferentes clasificaciones. Puede valerse de fotos, imágenes o diagramas que puedan ayudar en su argumentación para calificar cada producto.
4. Bibliografía.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

○ **Productos a entregar:** bitácora de la rotación de las categorías. ○ **Formato:** PDF. ○ **Extensión:** entre 10 y 15 páginas. ○ Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Bitácora de rotación de las categorías. GA2-260101062-AA1-EV02.

3.1.2. Actividad de aprendizaje GA2-260101062-AA2: Generar estrategias para impulsar los productos de punto de venta a partir del plan promocional

Para esta actividad se estudiarán los conceptos básicos para comprender cómo funciona la publicidad dentro de un establecimiento comercial, cómo se desarrolla la promoción de los diferentes productos, qué eventos promocionales se usan comúnmente para beneficio de las marcas, los tipos de *stands* que un establecimiento puede tener en cuenta hacia el interior del punto de venta, el uso estratégico de demostraciones y degustaciones, y el material publicitario usado para destacar los productos exhibidos.

Duración: 144 horas.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Ventas en el formato comercial”.

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

● Evidencia GA2-260101062-AA2-EV01. Visita a punto de venta para promoción de productos

Para esta evidencia se debe realizar una visita a un establecimiento comercial de reconocimiento nacional que sea un hipermercado, un gran almacén o una tienda especializada. La visita es con el fin de elaborar un informe sobre lo hallado en el establecimiento relacionado con la publicidad en el punto de venta, sus características, la promoción desarrollada por el mismo establecimiento y por las diferentes marcas, los

stands, las demostraciones y las degustaciones. Para el desarrollo de esta evidencia, debe seguir las siguientes instrucciones:

Elegir el establecimiento entre un hipermercado, un gran almacén o una tienda especializada. Una vez elegido el establecimiento, contactarse con algún supervisor o directivo que le permita ingresar al sitio de ventas con el objetivo de hacer el análisis, tomar fotos y sacar notas bien sea en audio, video o por escrito.

Programar una visita que sea guiada por el mismo supervisor o alguien de los empleados que le pueda colaborar con la actividad.

Una vez en el almacén, analizar la publicidad en el punto de venta, técnicas de promoción usadas por el establecimiento elegido, los tipos de stand que usa el establecimiento, las demostraciones, las degustaciones y el material publicitario en el punto de venta.

Es obligatorio dejar en el documento fotos, las cuales deben ser ubicadas en el informe en los puntos necesarios. Igual ocurre con los videos, los cuales se deben subir a alguna plataforma de videos como por ejemplo Youtube, Google Videos o Vimeo, y dejar los enlaces, también en los puntos que sean necesarios.

Para el desarrollo de esta actividad, debe presentar un informe de la siguiente forma:

1. Portada.
2. Introducción.
3. Breve descripción del establecimiento elegido para la visita.
4. Presentación de la persona, dirigente o supervisor que le permitió el ingreso al establecimiento.
5. Análisis general o introductorio a la publicidad en el punto de venta.
6. Enumerar las diferentes técnicas de promoción usadas por el establecimiento (solo las del establecimiento, no las de las marcas y/o sus productos) y su respectivo análisis.
7. Enumerar los diferentes tipos de stands que el establecimiento usa para exhibir los productos y su respectivo análisis.
8. Analizar las demostraciones, si las hay.
9. Analizar las degustaciones, si las hay.
10. Enumerar las diferentes piezas publicitarias usadas por las marcas para promocionar sus productos.
11. Conclusiones.
12. Bibliografía.

<u>Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:</u>

- **Productos a entregar:** informe visita a punto de venta para promoción de productos. ○ **Formato:** PDF.
- **Extensión:** máximo 10 páginas.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Visita a punto de venta para promoción de productos. GA2-260101062-AA2-EV01.

- **Evidencia GA2-260101062-AA2-EV02. Pieza publicitaria de producto**

Esta evidencia pretende elaborar estratégicamente el diseño de una pieza publicitaria que ayude a promocionar un producto en el punto de venta. Para lograrlo, primero debe hacer un análisis sobre las diferentes marcas que hay en el mercado y seleccionar un producto, a partir de sus características, su imagen, su público objetivo y la competencia. Para su desarrollo debe seguir las siguientes instrucciones:

Seleccionar la marca y producto.
Elegir una de las siguientes piezas publicitarias, y elaborar la propuesta estratégica: pendón, saltarín, hablador, cenefa, *brochure* o volante (*flyer*)
Analizar la situación actual del producto para la realización de esta evidencia.

Para el desarrollo de esta evidencia, debe presentar un informe de la siguiente forma:

1. Portada.
2. Introducción.
3. Presentación de la marca y el producto.
   3.1 Breve presentación de la marca 3.2
   Breve presentación del producto
   3.3 Profundidad del producto.
   3.4 Características del producto.
   3.5 Análisis de la imagen del producto.
   3.6 Análisis de su público objetivo.
   3.7 Análisis de la competencia del producto.
4. Elaboración estratégica de la pieza publicitaria elegida:
   4.1 **Objetivo de la pieza publicitaria.** Definir cuál es el objetivo que cumplirá esta pieza en el punto de venta.
   4.2 **Concepto.** Argumentar la idea que se tiene para el diseño de la pieza publicitaria, de tal forma que pueda lograr el objetivo trazado.
   4.3 **Diseño.** Explicar claramente la diagramación, los colores, la imagen y los textos.
5. Diseño de la pieza publicitaria. Presentar un boceto con una propuesta de diseño de la pieza publicitaria elegida, que cumpla con la propuesta estratégica establecida en el numeral anterior. Para el diseño de la pieza publicitaria, el aprendiz debe:
   1. Tomar fotografía al producto.
   2. Quitarle el fondo al producto.
   3. Ingresar a canva colors y elegir una paleta de colores.
   4. Ingresar a Chatgpt y Gemini
   5. Elegir un tipo de pieza publicitaria según el material de apoyo.
   6. Elaborar un Prompt para crear una pieza publicitaria utilizando la fotografía tomada y la paleta de colores de CANVA.

   Debe dejar captura de la fotografía tomada con y sin fondo, junto con el Prompt utilizado para IA.
6. Bibliografía.

<u>Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:</u>

- **Productos a entregar:** pieza publicitaria de producto.
- **Formato:** PDF. ○ **Extensión:** máximo 10 páginas.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Pieza publicitaria de producto. GA2-260101062-AA2-EV02.

- **Evidencia GA2-260101062-AA2-EV03. Propuesta de evento promocional**

Como proceso final de esta competencia, se pretende que el aprendiz pueda presentar una propuesta para un evento promocional como parte vital de la comunicación de la empresa. La idea es que impacte

positivamente en el cliente, logrando su fidelización y, a la vez, cause interés en los medios de comunicación de tal forma que hagan "*free press*" a la empresa. Por ende, para el desarrollo de esta evidencia, debe seguir las siguientes instrucciones:

Realice la simulación de un evento promocional para un retail de su elección. En este sentido inicie con la lectura del material de formación e identificación de los diferentes tipos de STAND.
Seleccione un tipo de retail y con este establecimiento realice las siguientes acciones:

1. Portada.
2. Explique las características del retail seleccionado: productos que comercializa, tamaño, cantidad de trabajadores, horarios, entre otros.
3. Seleccione un producto o varios para promocionar y explique sus características visuales, funcionales, características de marca, entre otras.
4. Defina el objetivo del evento a realizar para el retail seleccionado y producto.
5. **Presentación de la propuesta:** De manera clara debe exponer la idea, qué tipo de evento propone y cómo va a lograr que las personas se enteren y participen del evento. Defina el día para la realización de este, los recursos, los materiales que requiere y costos.
6. Describa el guion de comunicación (saludo, despedida y ropa a usar por los colaboradores).
7. Elabore un Boceto del evento o STAND utilizando un dibujo creativo a mano, o equipo de cómputo con la herramienta de su elección, un boceto del stand o decoración para el evento.
8. Bibliografía.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** propuesta de evento promocional. ○ **Formato:** PDF. ○ **Extensión:** máximo 10 páginas.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Propuesta de evento promocional. GA2-260101062-AA2-EV03.

3.2. Actividades de aprendizaje de la competencia: Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social (220201501)

Para esta competencia, es importante dar una respuesta planeada y organizada a los cambios; es decir, encaminar actuaciones y adaptarse a los retos en la creación de una estrategia que posibilite establecer las medidas necesarias para el análisis de problemas que bien podrían solucionarse a través de modelos matemáticos presentados con su respectiva aplicación en el entorno productivo y social.

De esta manera es como se ha logrado desarrollar elementos o equipos que fortalecen la tecnificación del sector productivo y social, con aparatos y aplicaciones que permiten disminuir tiempos de producción, realizar medidas con muy buena precisión, controlar los diferentes subsistemas (motores, válvulas, sistemas neumáticos, sistemas hidráulicos, entre otros) de una manera segura.

3.2.1. Actividad de aprendizaje GA2-220201501-AA1: Reconocer los principios y leyes físicas aplicados al contexto productivo

Esta actividad se centra en el reconocimiento de conceptos, principios y leyes fundamentales de la física aplicados al contexto productivo.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: Para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “La ciencia de las cosas”.

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: GA2-220201501-AA1-EV01: Cuestionario**

Esta evidencia se centra en consolidar los conceptos, principios y leyes fundamentales de la física que permitan contextualizar la importancia del conocimiento de las ciencias naturales y sus aportes aplicados al contexto productivo y social.

Para su desarrollo es importante la lectura del componente formativo. Se resolverá un cuestionario que se emplea como técnica de evaluación. Dichas preguntas pueden ser:

De carácter formativo, las cuales permiten determinar el nivel alcanzado de desarrollo de la competencia durante la formación.

De carácter evaluativo, que determinan el dominio y el nivel máximo alcanzado en la competencia.

Lineamientos generales para el desarrollo de la evidencia:

- **Duración:** 60 minutos. ○ Para responder el cuestionario remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Cuestionario. GA2-220201501-AA1-EV01.

3.2.2. Actividad de aprendizaje GA2-220201501-AA2: Interpretar y explicar los cambios físicos de los cuerpos según las teorías, leyes y principios

Esta actividad se centra en interpretar y explicar las diferentes clases de medidas, gráficas y ecuaciones que describen los cambios físicos recurrentes en los cuerpos según las teorías, leyes y principios.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: Para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “La ciencia de las cosas”.

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia**: **GA2-220201501-AA2-EV01: Video expositivo sobre experimento de aplicación**

Esta evidencia se centra en interpretar y explicar de manera clara las diferentes clases de medidas, gráficas y ecuaciones que describen los cambios físicos recurrentes en los cuerpos según las teorías, leyes y principios. Para su desarrollo es importante la lectura y análisis del componente formativo: “La ciencia de las cosas”. Con ello se espera evidenciar la importancia del conocimiento de las ciencias naturales y sus aportes aplicados al contexto productivo y social.

En cuanto a la estrategia didáctica de aprendizaje a través de la experimentación deberá presentar un video donde demostrará una de las tres leyes de Newtoon con un experimento donde presente la ley, su aplicación en el contexto productivo o social y su influencia en los procesos tecnológicos, avances actuales o próximos. En los documentos del programa se encuentra el “Anexo_Video_expositivo” donde se describen cada uno de los pasos y aspectos fundamentales para su construcción.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** url del video expositivo cargado en YouTube.
- **Forma de presentación:**
  - El video - exposición debe ser creativo, dinámico e innovador.
  - El tiempo del video - exposición estará enmarcado entre los 3 a 7 minutos.
  - Se debe acompañar de imágenes reales.
  - El video-exposición se debe cargar en el canal de YouTube del aprendiz y compartir en la evidencia la URL del sitio a donde se subió.
  - El video debe ser presentado por el aprendiz. ○ Para hacer el envío del producto remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Video expositivo sobre experimento de aplicación. GA2-220201501-AA2-EV01.

3.2.3. Actividad de aprendizaje GA2-220201501-AA3: Describir las manifestaciones de energía explicando las variables que intervienen según el contexto social y productivo

Esta actividad se centra en describir y explicar las manifestaciones de la energía, según el comportamiento de las variables que intervienen en los fenómenos físicos en un contexto social y productivo.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: Para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “La ciencia de las cosas”.

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: GA2-220201501-AA3-EV01: Informe de laboratorio**

La importancia de la conservación de la energía de un sistema permite hacer de manera eficiente el uso y aprovechamiento de esta, acudiendo a soluciones y alternativas creativas que ayudan a reducir el impacto en el medio ambiente, contando con recursos energéticos por mayor tiempo.

La energía de un sistema puede cambiar de forma, pero si la energía se conserva, debe seguir siendo la misma. Es probable que se encuentren sistemas que contienen energía cinética, energía potencial gravitacional, energía potencial elástica y energía térmica (calor) En los documentos del programa se

encuentra el “Anexo_Informe_de_Laboratorio” donde se describen cada uno de los pasos y aspectos fundamentales para su construcción.

En esta evidencia debe efectuar los cálculos y análisis físicos de la conservación de la energía y al finalizar deberá presentar un informe (de laboratorio) donde se evidencia la preparación de materiales, equipos, sistemas, inconvenientes, soluciones, procedimientos y materiales que fueron usados para los análisis.

Para ello se le recomienda tener en cuenta los siguientes elementos:

Investigue los tipos de energía, los parámetros y sus variables.
Realice un cuadro comparativo entre las energías cinética, potencial, eléctrica, térmica, eólica, solar, entre otras que conozca.
Menciona cómo se transforman las energías de una a otra.
Haga un listado de parámetros físicos.
Seleccione 3 parámetros del listado anterior para realizar análisis.
Seleccione: materiales, elementos o aparatos de acuerdo con el análisis que va a realizar. Registre en un diagrama las recomendaciones para el análisis a realizar (alistamiento para experimento, elementos, observaciones antes del experimento, observaciones al final, conclusiones)
Seleccione los materiales, insumos e instrumentos de acuerdo con el procedimiento de análisis de los parámetros seleccionados.
Realice mediante lista de chequeo, el alistamiento de los materiales necesarios para el experimento.
Realice el ajuste de los instrumentos y/o equipos a utilizar o el desarrollo del laboratorio de manera virtual.
Realice al menos 3 pruebas, tome fotos como evidencia y tome nota de las observaciones.
Desarrolle los procedimientos de análisis de acuerdo con el parámetro.
Haga un formato para registrar la información de los análisis y registre los resultados con sus respectivas gráficas y datos.
Conclusiones, observaciones y describa la relación con situaciones del contexto productivo y social.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** informe de laboratorio con la información y elementos anteriormente mencionados (no olvide anexar las fotos de evidencia)
- **Formato:** documento digital o físico.
- Para hacer el envío del producto remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Informe de laboratorio. GA2-220201501-AA3-EV01.

3.2.4. Actividad de aprendizaje GA2-220201501-AA4: Realizar experimentos que permitan interpretar y argumentar fenómenos de acuerdo con los principios y leyes de la física conforme con el contexto productivo

Esta actividad experimental se centra en interpretar y argumentar fenómenos de acuerdo con los principios y leyes de la física conforme con el contexto productivo.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: Para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “La ciencia de las cosas”.

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

● **Evidencia**: **GA2-220201501-AA4-EV01: Video expositivo sobre experimento de aplicación**

Esta evidencia experimental se centra en interpretar y explicar de manera clara las diferentes clases de medidas, gráficas y ecuaciones que describen los cambios físicos recurrentes en los cuerpos según las teorías, leyes y principios. Para su desarrollo es importante la lectura y análisis del componente formativo: “La ciencia de las cosas”.

En cuanto a la estrategia didáctica de aprendizaje a través de la experimentación por medio de la pregunta y argumentación deberá presentar un video expositivo fundamentado en las temáticas de conservación de la energía, termodinámica, electromagnetismo, oscilaciones y ondas, interpretación de planos, datos y gráficas. A su vez, relacionar 10 avances tecnológicos que involucran dichos temas.

En los documentos del programa se encuentra el “Anexo_Video_expositivo” donde se describen cada uno de los pasos y aspectos fundamentales para su construcción.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** video expositivo.
- **Forma de presentación:**
  - El video - exposición debe ser creativo, dinámico e innovador.
  - El tiempo del video - exposición estará enmarcado entre los 3 a 7 minutos.
  - Se sugiere acompañarlo de imágenes reales.
  - La video-exposición se debe cargar en el canal de YouTube del aprendiz y compartir en la evidencia la URL del sitio a donde se subió. ○ Para hacer el envío del producto remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Video expositivo sobre experimento de aplicación. GA2-220201501-AA4-EV01.

● **Evidencia GA2-220201501-AA4-EV02: Bitácora de procesos desarrollados en la competencia**

La bitácora es un proceso documental que permite la recopilación de un aprendizaje, que para este caso ha sido desarrollado a través de la guía con la estrategia didáctica de experimentación. En los documentos del programa se encuentra la “Anexo_Bitacora”, por favor haga una lectura detallada del mismo. La bitácora a entregar debe tener los siguientes elementos:

Portada.
Introducción. Objetivos.
Justificación.
Antecedentes. Desarrollo:

- Ubique la definición personal del concepto de física, principios y sus leyes fundamentales aplicadas al contexto productivo y social.
- La url de los dos videos expositivos.
- El informe de laboratorio.

- Registro fotográfico de los experimentos realizados.
- Realizar una infografía donde resuma el contenido del componente formativo: “La ciencia de las cosas”.

Conclusiones. Bibliografía.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** bitácora.
- **Formato:** PDF. ○ **Extensión:** máximo 30 hojas. ○ Para hacer el envío del producto remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Bitácora de procesos desarrollados en la competencia. GA2-220201501-AA4-EV02.

3.3. Actividades de aprendizaje de la competencia: Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales (230101507)

Para alcanzar la apropiación de competencias básicas en el proceso de formación profesional integral, es necesario dotar a nuestros aprendices de herramientas que propicien su cualificación para un desempeño idóneo en el mundo del trabajo y en el mundo de la vida. En este contexto, fortalecer las competencias biofísicas tiene como finalidad el mejoramiento de la calidad de vida, mediante la adopción de un estilo de vida saludable y el logro de las condiciones físicas requeridas en el desempeño laboral. Este logro supone el desarrollo de la psicomotricidad propia del área de trabajo, el manejo adecuado de la postura corporal en los ámbitos de espacio-tiempo, la prevención de enfermedades profesionales y accidentes de trabajo.

3.3.1. Actividad de aprendizaje GA2-230101507-AA1: Valorar el estado general de las condiciones psicomotrices individuales para aplicar los correctivos necesarios que permitan mejorar las capacidades

Mediante la estrategia didáctica activa de aprendizaje individual podrá conocer sus actuales condiciones físicas y antropométricas, para el desarrollo de un plan de trabajo físico, que permita mejorar nuestra salud y por ende la calidad de vida.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Actividad Física y hábitos de vida saludable”

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia GA1-230101507-AA1-EV01: Foro temático - Identificar y establecer las técnicas de coordinación motriz**

Como preguntas de orientación para realizar la participación en el foro, se proponen las siguientes:

¿Cuáles son los músculos del cuerpo humano que posibilitan la coordinación motriz de acuerdo con su área de desempeño?

¿Qué papel juegan los huesos del cuerpo humano en la coordinación motriz?

¿Defina con sus propias palabras qué es motricidad?
¿A qué se refiere cuando hablamos de motricidad fina y motricidad gruesa?
En el desempeño laboral de su área ocupacional, donde se evidencia la motricidad gruesa, de un ejemplo.

Realice seguimiento al foro y responda a un comentario crítico-reflexivo de acuerdo con la intervención que hayan realizado sus compañeros demostrando construcción de conocimiento frente a los planteamientos que cada uno proponga.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** participación en el foro. ○ Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Foro temático - Identificar y establecer las técnicas de coordinación motriz. GA2 - 230101507-AA1-EV01.

3.3.2. Actividad de aprendizaje GA2-260101062-AA2: Establecer hábitos para lograr un estilo de vida saludable, mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene

Mantener buenos hábitos alimenticios nos puede ayudar a evitar diferentes tipos de enfermedades, además de proporcionar la energía suficiente que el cuerpo necesita para el desarrollo de las actividades cotidianas, por esto es fundamental mantener una alimentación balanceada y equilibrada en los requerimientos energéticos de acuerdo con las actividades que realizamos a diario. Para establecer un estilo de vida saludable se deben interpretar los fundamentos de higiene y nutrición en los contextos productivo y social, a través de la siguiente podrá desarrollar un plan que aporte a este objetivo.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Actividad Física y hábitos de vida saludable”

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia GA2 -230101507-AA2-EV01: Infografía – Estilos de vida saludable**

La evidencia consiste en plasmar a través de un gráfico (infografía) los elementos que le permitan establecer hábitos para lograr un estilo de vida saludable. lograr esto se propone que el recurso construido pueda dar respuesta a las siguientes preguntas:

¿Qué elementos deben tenerse en cuenta para interpretar las necesidades energéticas diarias de una persona?
¿Cuántas calorías necesita el cuerpo diario y de qué forma recibe estos aportes con el consumo de carbohidratos, proteínas, grasas, bebidas u otros elementos? ¿De cuáles variables pueden depender estos aportes?
¿Cómo sería un puesto de trabajo ergonómico y adecuado para la contextura corporal de la persona?
¿Qué otros factores inciden en el logro de un estilo de vida saludable?

Se recomienda el uso de la siguiente caja de herramientas para la elaboración de la infografía:

Herramienta	Enlace
infogram	https://infogram.com/es/
Canva	https://www.canva.com/
Piktochar	https://piktochart.com/

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** infografía - plan de higiene.
- **Formato:** PDF.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Infografía – Estilos de vida saludable. GA1-260101062-AA2-EV01.

3.3.3. Actividad de aprendizaje GA2-230101507-AA3: Construir conocimientos y prácticas básicas de nutrición en los aprendices para implementar acciones de la cultura física en el mejoramiento de la calidad de vida en el contexto individual, laboral y social

La actividad pretende obtener datos después de realizar las pruebas físicas y antropométricas y elaborar el plan de acción a seguir de acuerdo con baremos y las recomendaciones dadas por el instructor, con el fin de mejorar la calidad de vida.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Actividad Física y hábitos de vida saludable”

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia GA2-230101507-AA3-EV01: Ficha antropométrica de valoración de la condición física**

En esta evidencia debe diligenciar la ficha antropométrica que contenga la siguiente información, datos personales, peso, edad, género, talla, IMC, resultados de los diferentes test de resistencia (burppe) test de fuerza abdominal, piernas y brazos por 1 minuto y frecuencia cardiaca antes y después de los test.

	FICHA ANTROPÓMETRICA
NOMBRE	
DOCUMENTO IDENTIDAD	
PESO	
ALTURA	
ENVERGADURA	
PESO IDEAL	

IMC		
	RESULTADO 1	**BAREMOS**
1. Prueba de caminata 6 minutos		
2. Test de abdominales		
3. Flexiones de pecho		
4. prueba de "Set and Reach"		

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** ficha antropométrica de valoración de la condición física. ○ **Formato:** PDF.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Ficha antropométrica de valoración de la condición física. GA2-230101507-AA3- EV01**

3.3.4. Actividad de aprendizaje GA2-230101507-AA4: Identificar la higiene postural y pausas activas correctas para el desempeño del área ocupacional

Para un buen desempeño en el puesto de trabajo es muy importante identificar los elementos que se utilizan en mi entorno para el desempeño del área ocupacional y verificar que cumplan con los estándares de calidad y ergonomía requeridos para dicha operación, ya que esto puede hacer que disminuya o aumente mi rendimiento o productividad, además de evitar enfermedades profesionales producidas por el trabajo repetitivo.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Actividad Física y hábitos de vida saludable”

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia GA2-230101507-AA4-EV01: Folleto de lesiones más comunes en el trabajo o vida cotidiana y la importancia de las pausas activas**

La evidencia consiste en realizar un folleto, en cual se pueda evidenciar cuáles son esas lesiones más comunes que se van presentando por el trabajo repetitivo o en la vida cotidiana por posturas inadecuadas y cuál será la importancia de implementar las pausas activas en el puesto de trabajo o lugar de estudio, como método preventivo.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** folleto de lesiones más comunes en el trabajo o vida cotidiana y la importancia de las pausas activas.
- **Formato:** PDF.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Folleto de lesiones más comunes en el trabajo o vida cotidiana y la importancia de las pausas activas. GA2-230101507-AA4-EV01.

3.4. Actividades de aprendizaje de la competencia: Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (240202501)

El inglés como una de las habilidades contemporáneas más importantes y de mayor impacto en el mundo laboral y social se plantean actividades generales y específicas para el desarrollo de la competencia, teniendo en cuenta el aprendizaje articulado de las 4 habilidades de la lengua (leer, escribir, hablar y escuchar) alineado al MCERL (Marco Común Europeo de Referencia para Lenguas) como estándar del nivel de conocimiento de lengua y categorización de los conocimientos en niveles de competencia en un idioma.

3.4.1. Actividad de aprendizaje GA2-240202501-AA1: Reportar opiniones sobre situaciones cotidianas y laborales, pasadas y futuras en contextos sociales

Dentro del desarrollo de la competencia comunicativa en inglés, es fundamental dar opiniones y puntos de vista acerca de las situaciones a las que el aprendiz se enfrenta diariamente, tanto en su contexto social como su contexto laboral futuro, inmediato y pasado.

El aprendiz está llamado a ser observador y crítico, por esta razón es muy importante que conozca la estructura y el vocabulario apropiado para dar su opinión acerca de diferentes temáticas relacionadas directamente con su quehacer profesional en un nivel principiante.

Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas

Material de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Level 2 - MCE A1.2”.

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia GA2-240202501-AA1-EV01: Cuestionario**

Presente un cuestionario de acuerdo con el contenido formativo del segundo nivel “Level 2 - MCE A1.2”. El cuestionario consta de quince preguntas (15) y un tiempo aproximado de 30 minutos.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** cuestionario con preguntas de acuerdo a la información brindada en el segundo nivel.

  Para responder el cuestionario (evaluación en línea) remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Cuestionario. GA2-240202501-AA1-EV01.

- **Evidencia GA2-240202501-AA1-EV02: Entrevista virtual**

Con el apoyo de uno de sus compañeros y una vez apropiado el material de estudio del segundo nivel realice un video, en el cual desarrolle una presentación de una entrevista de trabajo, postulándose para un empleo relacionado con su perfil profesional. Luego de ser entrevistado intercambie el rol con su compañero para ser el entrevistador.

Durante la entrevista deberá responder las siguientes preguntas:

1. *Tell us about yourself*
2. *What motivates you?*
3. *What are your hobbies?*
4. *What are your future plans if you get this job?*
5. *What are your future goals or what are your career goals?*
6. *What do you see as a major success in your life?*
7. *Why did you leave your last job?*
8. *Where do you see yourself in 5 years?*

Para realizar la grabación de la entrevista virtual puede programar un encuentro sincrónico a través de Skype, Zoom, Meet o Teams con su compañero de trabajo y realizar la grabación de la entrevista para luego guardarla.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** video de la entrevista virtual de trabajo. Una vez finalizada la grabación de la entrevista debe cargar el vídeo a YouTube o Vimeo, con su cuenta de correo personal o institucional; compruebe que no tenga restricciones de visualización para que pueda compartir el enlace de visualización.
  - **Formato:** Word o PDF con los datos básicos del entrevistado, entrevistador y la URL del vídeo. Tenga en cuenta que se debe garantizar la visualización del video.
  - **Extensión:** de 3 a 5 minutos.
  - Para hacer el envío de la actividad debe dirigirse al área de la actividad correspondiente y acceder al espacio: Entrevista virtual. GA2-240202501-AA1-EV02.

3.4.2. Actividad de aprendizaje GA2-240202501-AA2: Expresar opiniones sobre situaciones cotidianas y laborales actuales, pasadas y futuras en contextos sociales

Dentro del desarrollo de la competencia comunicativa en inglés, es fundamental ser capaz de expresar opiniones y puntos de vista acerca de las situaciones a las que el aprendiz se enfrenta diariamente, tanto en su contexto social como en su contexto laboral.

El aprendiz está llamado a ser observador y crítico, por esta razón es muy importante que conozca la estructura y el vocabulario apropiado para dar su opinión acerca de diferentes temáticas relacionadas directamente con su quehacer profesional.

Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas

Material de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Level 2 - MCE A1.2”.

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia GA2-240202501-AA2-EV01: Crónica**

Seleccione un personaje icónico y con trayectoria importante en el mundo de acuerdo a su perfil profesional (Ej. En moda un personaje icónico es Agatha Ruiz) y busque en internet información acerca de él (ella) a partir del personaje seleccionado realice una crónica escrita con los hechos más importantes y las situaciones más relevantes en la trayectoria profesional del personaje.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Extensión:** el documento escrito será máximo de 1 página y una extensión entre 200 y 500 palabras, con tipo de letra Arial, tamaño 12 e interlineado 1,5. Es ideal tener cuidado con las estructuras gramaticales utilizadas deben ser coherente a las temáticas estudiadas en el material de estudio.
  - **Formato:** documento escrito en Word y se deberá exportar a PDF.
  - Para hacer el envío del documento remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Crónica. GA2-240202501-AA2-EV01.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia conocimiento:	Surte productos teniendo en cuenta el plan de merchandising.	**Lista de chequeo:**
Planograma de exhibición. GA2-260101062-AA1-EV01.		IE-GA2-260101062-AA1-EV01.

Evidencia de producto: Bitácora de rotación de las categorías. GA2-260101062-AA1-EV02.	Verifica la existencia de productos teniendo en cuenta procedimientos establecidos por la organización.	**Lista de chequeo:** IE-GA2-260101062-AA1-EV02.
Evidencia de producto: Visita a punto de venta para promoción de productos. GA2-260101062-AA2-EV01.	Utiliza material de comunicación de acuerdo con lineamientos del plan de merchandising. Organiza elementos requeridos para el evento promocional, teniendo en cuenta el espacio asignado en el punto de venta.	**Lista de chequeo:** IE-GA2-260101062-AA2-EV01.
Evidencia de producto: Pieza publicitaria de producto. GA2-260101062-AA2-EV02.		**Lista de chequeo:** IE-GA2-260101062-AA2-EV02.
Evidencia conocimiento: Propuesta de evento promocional. GA2-260101062-AA2-EV03.		**Lista de chequeo** IE-GA2-260101062-AA2-EV03.
Evidencia de conocimiento: Cuestionario. GA2-220201501-AA1-EV01.	Identifica los principios y leyes físicas acordes con el contexto productivo.	**Cuestionario:** IE-GA2-220201501-AA1-EV01.
Evidencia de producto: Video expositivo sobre experimento de aplicación. GA2-220201501-AA2-EV01.	Interpreta cambios físicos de los cuerpos de acuerdo con teorías, leyes y principios.	**Rúbrica:** IE-GA2-220201501-AA2-EV01.
Evidencia de producto: Informe de laboratorio. GA2-220201501-AA3-EV01.	Describe las manifestaciones de la energía según el contexto social y productivo.	**Rúbrica:** IE-GA2-220201501-AA3-EV01.

Evidencia de producto: Video expositivo sobre experimento de aplicación. GA2-220201501-AA4-EV01.	Explica el comportamiento de fenómenos físicos según el contexto productivo.	**Rúbrica:** IE-GA2-220201501-AA4-EV01.
Evidencia de producto: Bitácora de procesos desarrollados en la competencia. GA2-220201501-AA4-EV02.		**Rúbrica:** IE-GA2-220201501-AA4-EV02.
Evidencia de desempeño: Foro temático - Identificar y establecer las técnicas de coordinación motriz. GA2-230101507-AA1-EV01.	Identifica las técnicas de coordinación motriz relacionadas con su perfil ocupacional. Selecciona técnicas que le permiten potenciar su capacidad de reacción mental y mejorar sus destrezas motoras según la naturaleza de su entorno laboral.	**Lista de chequeo** IE-GA2-230101507-AA1-EV01.
Evidencia de producto: Infografía – Estilos de vida saludable. GA2-230101507-AA2-EV01.	Identifica los conceptos básicos de anatomía y fisiología. Aplica los conceptos básicos de la miología humana con base en el análisis del movimiento. Interpreta los fundamentos de estilo de vida saludable, higiene y nutrición en los contextos productivo y social. Administra un plan de higiene corporal dentro del contexto productivo.	**Lista de chequeo:** IE-GA2 -230101507-AA2-EV01.
Evidencia de producto: Ficha antropométrica de valoración de la condición física. GA2-230101507-AA3-EV01.	Ejecuta rutinas de ejercicio físico según las necesidades de los contextos laboral y social. Establece pausas de acuerdo con cargas de trabajo y tiempos de Actividad Física para una recuperación adecuada.	**Lista de chequeo:** IE-GA2-230101507-AA3-EV01.

Evidencia de producto: Folleto de lesiones más comunes en el trabajo o vida cotidiana y la importancia de las pausas activas. GA2-230101507-AA4-EV01.	Aplica conceptos básicos de Ergonomía y Pausas Activas de acuerdo con la naturaleza de la función productiva. Discrimina ejercicios específicos para la prevención de riesgos ergonómicos según su actividad laboral. Estructura un plan de ergonomía y pausas activas según contexto laboral.	**Lista de chequeo:** IE-GA2-230101507-AA4-EV01.
Evidencia de conocimiento: Cuestionario. GA2-240202501-AA1-EV01.	Comprende narraciones cortas orales y escritas acerca de situaciones que ocurren en el momento de la expresión, utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante.	**Cuestionario:** IE-GA2-240202501-AA1-EV01.
Evidencia de desempeño: Entrevista virtual. GA2-240202501-AA1-EV02.	Brinda información acerca de objetos y sus características.	**Lista de chequeo:** IE-GA2-240202501-AA1-EV02.
Evidencia de producto: Crónica. GA2-240202501-AA2-EV01.	Completa formularios con información personal utilizando vocabulario y gramática acorde con nivel principiante.	**Lista de chequeo:** IE-GA2-240202501-AA2-EV01.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actividad física: se considera actividad física cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que exija gasto de energía.

Amplitud: es el número de familias diferentes de productos que ofrece la marca.

Antropometría: estudio de las proporciones y las medidas del cuerpo humano.

Aparato: objeto formado por una combinación de piezas y elementos que sirve para desarrollar un trabajo o función determinados y que generalmente funciona mediante energía eléctrica, en especial cuando se especifica su función.

Bélico: hace referencia a la guerra o relacionado con la lucha armada, perteneciente a la guerra.

***Checkout*:** mueble ubicado cerca de las cajas y que está para exhibir productos de compra compulsiva como chocolates, chicles, mecato, revistas, libros, entre otros.

Consistencia: se refiere a la cercanía relativa entre las líneas de producto y su uso final.

Deporte: el deporte es un juego o actividad reglamentada, normalmente de carácter competitivo, que mejora la condición física y psíquica de quien lo practica y tiene propiedades recreativas que lo diferencian del simple entretenimiento.

Ejercicio: se considera ejercicio físico, al conjunto de acciones motoras musculares y esqueléticas. Comúnmente se refiere a cualquier actividad física que mejora y mantiene la aptitud física, la salud y el bienestar de la persona. Se lleva a cabo por diferentes razones como el fortalecimiento muscular, mejora del sistema cardiovascular, desarrollar habilidades atléticas, deporte, pérdida de grasa o mantenimiento, así como actividad recreativa.

Escaparate: espacio exterior de las tiendas comerciales, destinado a exponer las mercancías en venta al público.

Góndola: tipo de mueble dispuesto a modo de pared para exhibir productos al consumidor en los puntos de venta.

Humanidad: capacidad para sentir afecto, comprensión o solidaridad hacia las demás personas, conjunto de todos los seres humanos.

Interdisciplinarias: que se compone de varias disciplinas científicas o culturales o está relacionado con ellas. Suele aplicarse a actividades, investigaciones y estudios donde cooperan expertos en distintas temáticas.

***Layout*:** diseño o disposición de los productos (bienes y servicios) en sectores o categorías en el punto de venta del establecimiento.

Longitud: número total de productos que tiene la marca en una familia.

***Main idea* (Idea principal)** estrategia de lectura que busca identificar la idea principal de un texto. A diferencia de “Topic”, esta estrategia pretende ampliar la comprensión encontrando qué es lo que se dice del tema (Topic) Ejm.: “The robots can help in, medicine”.

Mecánica cuántica: ciencia que estudia las características y el comportamiento de las partículas atómicas y subatómicas, la física moderna se compone por la mecánica cuántica y la teoría de la relatividad.

***Merchandising*:** conjunto de estrategias y tácticas efectuadas dentro del establecimiento y que tiene como fin buscar el artículo correcto, en la cantidad necesaria, con el precio justo, en el tiempo adecuado, con una presentación visual impactante y dentro de una exhibición sobresaliente. Se refiere a todos los esfuerzos destinados a que el cliente, no solo conozca el producto, sino también, que tome una acción de compra.

Motricidad fina: se refiere a las acciones que implican pequeños grupos musculares de cara, manos y pies, concretamente, a las palmas de las manos, los ojos, dedos y músculos que rodean la boca. Es la coordinación entre lo que el ojo ve y las manos tocan.

Motricidad gruesa: es aquella relativa a todas las acciones que implican grandes grupos musculares, en general, se refiere a movimientos de partes grandes del cuerpo del niño o de todo el cuerpo.

Números cardinales: son los números como los conocemos para contar (one, two, three, etc.)

Números ordinales: son los números que se usan para indicar un orden, ejem.: primero (first, second, third, etc.)
Pausa activa: es una actividad física realizada en un breve espacio de tiempo en la jornada laboral, orientada a que las personas recuperen energías para un desempeño eficiente en el trabajo, a través, de ejercicios que compensen las tareas desempeñadas, revirtiendo de esta manera la fatiga muscular y el cansancio generados por el trabajo.

Planograma: herramienta necesaria para la gestión eficaz del espacio donde se exhiben los productos de los establecimientos minoristas, más aún en la actualidad porque existe un mercado más complicado y competitivo, en el que ha aumentado el tamaño de las tiendas, las dimensiones del surtido y el número de categorías.

Preposiciones de lugar: palabras invariables (sin género ni número) que se usan para indicar o introducir el lugar de una acción o situación. Por ejemplo: “In the room”, “next to the shop”.

Preposiciones de tiempo: palabras invariables (sin género ni número) que se usan para indicar o introducir el momento de una acción. En inglés, por ejemplo, las más comunes son “in”, “on” y “at”.

Presente Continuo: tiempo verbal que se usa para indicar acciones momentáneas que suceden al momento de hablar. Su construcción requiere el uso de un verbo auxiliar “to be” y un segundo verbo (llamado verbo principal) con terminación en “-ing”. Por ejemplo: I am working at SENA now.

Presente Simple (Presente Simple) tiempo verbal que se usa para indicar acciones o situaciones que suceden en el presente. Pueden ser estados permanentes o cambiantes, por ejemplo: I am Susana. I work as a doctor.

Profundidad: es el número de variantes que la marca ofrece por cada producto en cada familia.

Pronombres personales: son las palabras que se usan para indicar la persona o ente que ejecuta una acción. Siempre los pronombres personales estarán seguidos de un verbo (la acción). En inglés son comunes las contracciones entre los pronombres y algunos verbos, así: “I’m” (contracción de I am) “She's” (contracción de she is) etc.

Psicomotricidad: disciplina que, basándose en una concepción integral del sujeto, se ocupa de la interacción que se establece entre el conocimiento, la emoción, el movimiento y de su mayor validez para el desarrollo de la persona, de su corporeidad, así como de su capacidad para expresarse y relacionarse en el mundo que lo envuelve.

Reacción mental: es un concepto que se utiliza para referirse al conjunto de tensiones inducidas en una persona por las exigencias del trabajo mental que realiza (procesamiento de información del entorno a partir de los conocimientos previos, actividad de rememoración, de razonamiento y búsqueda de soluciones, etc.). Para una persona dada, la relación entre las exigencias de su trabajo y los recursos mentales de que dispone para hacer frente a tales exigencias expresa la carga de trabajo mental.

Recreación: se entiende por recreación a todas aquellas actividades y situaciones en las cuales esté puesta en marcha la diversión, como así también a través de ella la relajación y el entretenimiento. Son casi infinitas las posibilidades de recreación que existen hoy en día, especialmente porque cada persona puede descubrir y desarrollar intereses por distintas formas de recreación y divertimento.

Retail: concepto que se refiere a la venta al por menor o comercio minorista. Sistema de comercialización que entrega el producto al cliente.
***Role play*:** juego de roles es una actividad que simula una situación con dos o más personajes representados por los aprendices. Cada uno recibirá las indicaciones de lo que pasa y los aprendices deberán desarrollar la situación actuando**.**

***Scanning*:** estrategia de lectura para encontrar información específica. Al igual que"Skimming" no es exhaustiva, sino que focaliza la información necesaria.

Semiótica: teoría general y ciencia que estudia los signos, sus relaciones y su significado.

Señalización comercial: es una herramienta muy importante que ayuda a mejorar la información dentro del establecimiento, de tal forma que el visitante encuentre fácil el producto que necesita.

***Skimming*:** estrategia de lectura que consiste en hacer una lectura rápida para determinar el tipo de texto, su fuente y su tema. No implica una lectura exhaustiva ni detenida, y puede durar pocos segundos.

Surtido: conjunto de productos ofertados por los diferentes establecimientos comerciales y que se encuentran dispuestos que el consumidor los compre.

Vitrinismo: técnicas y estrategias que se emplean en el diseño de un escaparate o vitrina con el fin de conquistar los clientes que transitan en el establecimiento, incitarlos e invitarlos a que realicen la compra de los productos exhibidos.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

AA. VV. (2020). *La comunicación en la sociedad digital: reputación, big data-audiencia y medios, ante un público.* Esic Editorial.

Aranda, J. R. (2015). *Marketing y promoción en el punto de venta.* España: Editorial Elearning S.L.; 1er edición.

Borja, R. P. (2021, tercera edicion). *Merchadinsing. Teoría, práctica y estrategia.* Madrid: Esic Editorial.

Brenson, G. (s.f.). *Los Sobre comprometidos: el estrés y la gerencia de sí mismo*. Fundación Neo-humanista. Colombia.

Costa, J. (2007). *Señalética Corporativa.* Barcelona: Costa Punto Com Editor (CPC).

Cruz, H. M. (2018). *El arte de seducir. Merchandising.* Bogotá: Ecoe Ediciones.

Defontaine, J. (1981). *Manual de reeducación psicomotriz* (Tercer año). Editorial Médica y Técnica S.A.

Figarola I. (s.f.). Barcelona, España. https://www.abaenglish.com/es/fonetica-inglesa/th/

Guilman E. y G. (1981*). Evolución psicomotriz desde el nacimiento hasta los 12 años*. Editorial Medica y Técnica S.A.

Hohnke, O. & Ramme –Wichmann, A. (1981). *Salud en la Oficina*. Integral Barcelona España.

Kotler, P. & Armstrong, G. (2013). *Fundaments de Marketing.* México: Pearson Educación.

Martínez, M. B. (2016). *Escaparatismo y diseño de espacios comerciales.* Paraninfo.

Moure, O. (1999). El acento en las palabras de dos sílabas. http://www.ompersonal.com.ar/ompronounce/unit11/page1.htm

Ortega. E y Blazquez. DE. (1984). *La actividad motriz en el niño de 3 a 6 años*. Editorial cincel.

Publicaciones Vértice S.L. (2010). *Animación y presentación del producto en el punto de venta.* Málaga: Editorial Vértice.

Puente, A. M. (2004). *Gestión por categorías.* España: Netbiblo.

Rigal, R. (1987). *Motricidad humana. Fundamentos y aplicaciones pedagógicas*. Editorial Pila Teleña S.A.

Salen, H. (1994). *Los Secretos Del Merchandising Activo.* Barcelona: Ediciones Díaz de Santos, S.A.

Serway R. A. & Jewett J. W. (1992). *Física*. México. Mc Graw Hill

Serway R. A. & Jewett J. W. (2018). *Física para ciencias e ingeniería*. México. Cengage

Systems, V. (2013). *Inglés: grado superior.* McGraw-Hill España. https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/ereader/senavirtual/50221?page=1

Tiples P.A (1994). *Física*. España. Reverté

Vidal, F. J., Mas, J. J. & González, M. A. (2011). *Sistemas de seguridad y confortabilidad.* Valencia: Editorial Editex.

Vigaray, M. D. (2005). *Comercialización y retailing: distribución comercial aplicada.* Madrid: Pearson Educación.

Wickstrom. Ralph. L. (1990). *Patrones motores básicos*. Alianza Deporte.

Zarco Resal, J. A. (s.f.). *Desarrollo infantil y Educación Física*. Ediciones Aljibe.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
	Cristóbal Álvaro Villegas Acevedo	Instructor Cultura Física	Regional Antioquia - Centro de Formación en Diseño, Confección y Moda	Octubre de 2020

Autor (es)	Bertha Paola Bejarano Ávila	Diseñador Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro para La Industria de la Comunicación Gráfica	Octubre de 2020
	Elkin Rodolfo Moreno Merchán	Experto Temático	Regional Distrito Capital - Centro de Formación	Febrero de 2021
			de Talento Humano en Salud	
	Oscar Absalón Guevara	Diseñador Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión Industrial	Febrero de 2021
	Hernando José Góngora Valencia.	Experto Temático	Regional Valle del Cauca – Centro de Diseño Tecnológico Industrial	Agosto de 2021
	Sequeda Silvia Milena Cárdenas	Diseñadora Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de la Gestión Industrial	Agosto de 2021
	Jaime Alberto Pérez Posada	Instructor	Regional Antioquia - Centro de Comercio	Octubre de 2021
	Paula Andrea Taborda Ortiz	Diseñadora Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de Diseño y Metrología	Octubre de 2021
	Andrés Felipe Velandia Espitia	Revisor Metodológico y Pedagógico	Regional Distrito Capital - Centro de diseño y metrología	Octubre de 2021
	Rafael Lizcano Neftalí Reyes	Asesor pedagógico	Regional Santander - Centro Industrial del Diseño y la Manufactura	Octubre de 2021
	Sandra Patricia Hoyos Sepúlveda	Revisión y corrección de estilo	Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica - Regional Distrito Capital	Octubre de 2021

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del cambio
Autor (es)					